

2021年6月期

決算説明会

2021年8月12日

株式会社ボルテージ
東証1部 証券コード 3639



FY2021 決算

- 4Q: 売上16.9億、営利0.18億 QonQ増収増益！
- 通期: 売上69.0億、営利1.59億 4期振り黒字！

FY2021 トピック

- 4Q、巣籠りが落ち着く中でも、主力の日女アプリが復調、再び黒転。
- 通期は、英女が苦戦も、日女アプリ・男性向けが伸長。
- 新分野(リアイベ・電書・コンシューマ)売上が前期比2倍強に急拡大。多角化が深化。

FY2022 テーマ

- 基本戦略「アプリ進化」「ファンダム」「多角化」を継続。
- 当面、「日女 再成長」「新分野 投資増」に注力する。

FY2022 業績予想

- 環境激化により、信頼性の高い数値の算定が困難であり、非開示。

A decorative graphic in the top-left corner consisting of a solid blue circle and a thin, light blue curved line that passes through the top of the circle.

FY2021

A teal diamond shape containing a white, bold, sans-serif letter "I".

I 決算

■ 年業績サマリー

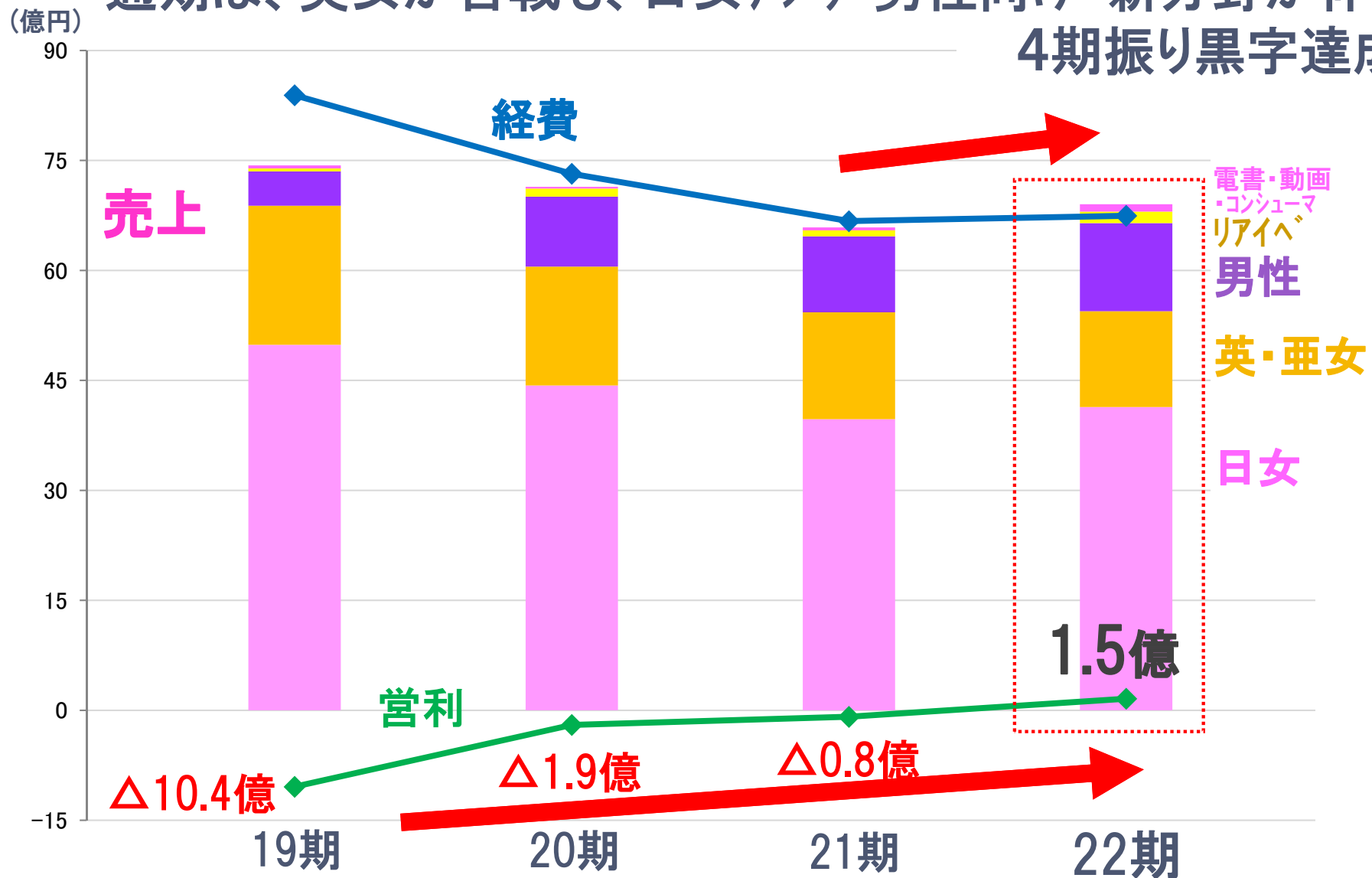


[単位:百万円]

	今 期			前 期	
	通期累計	売上比	前期比	通期累計	売上比
売上高	6,902	100.0%	104.8%	6,587	100.0%
売上原価	2,372	34.4%	100.2%	2,367	35.9%
労務費	1,133	16.4%	101.2%	1,119	17.0%
外注費	867	12.6%	111.6%	777	11.8%
その他	371	5.4%	79.1%	469	7.1%
販管費	4,370	63.3%	101.5%	4,306	65.4%
広告宣伝費	1,548	22.4%	101.3%	1,528	23.2%
販売手数料	2,056	29.8%	102.6%	2,004	30.4%
その他	765	11.1%	98.9%	773	11.7%
営業利益	159	2.3%	—	△86	—
経常利益	177	2.6%	—	△87	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	163	2.4%	—	△160	—

舞台公演の
助成金収入

通期は、英女が苦戦も、日女アプリ・男性向け・新分野が伸長。
4期振り黒字達成！



■ Q業績サマリー



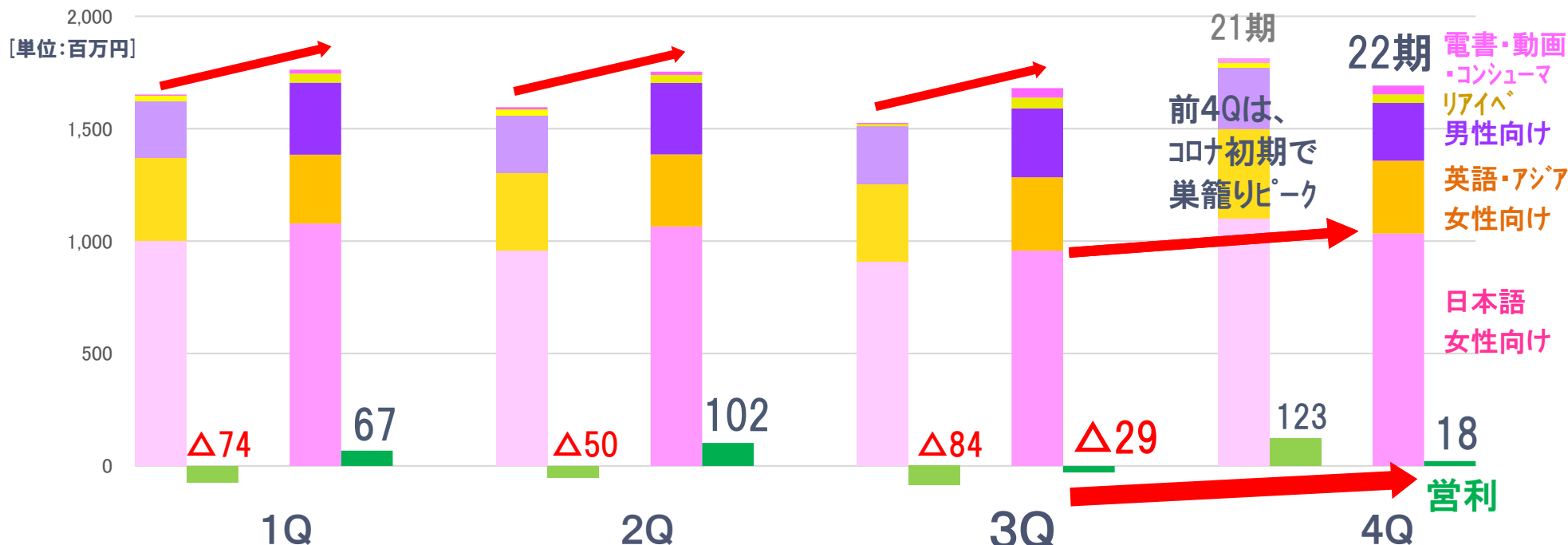
[単位:百万円]

	2020年6月期	2021年6月期					
	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	YonY	QonQ
売上高	1,813	1,762	1,763	1,683	1,692	93%	101%
売上原価	577	571	555	622	622	108%	100%
労務費	274	268	266	289	309	113%	107%
外注費	202	207	204	241	214	106%	89%
その他	100	96	85	91	98	98%	107%
販管費	1,113	1,123	1,105	1,090	1,051	94%	96%
広告宣伝費	381	411	400	397	340	89%	86%
販売手数料	545	528	525	496	506	93%	102%
その他	186	183	179	197	205	110%	104%
営業利益	123	67	102	△29	18	15%	—
経常利益	119	61	90	△3	29	25%	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	90	44	91	△17	43	48%	—

舞台公演の助成金収入

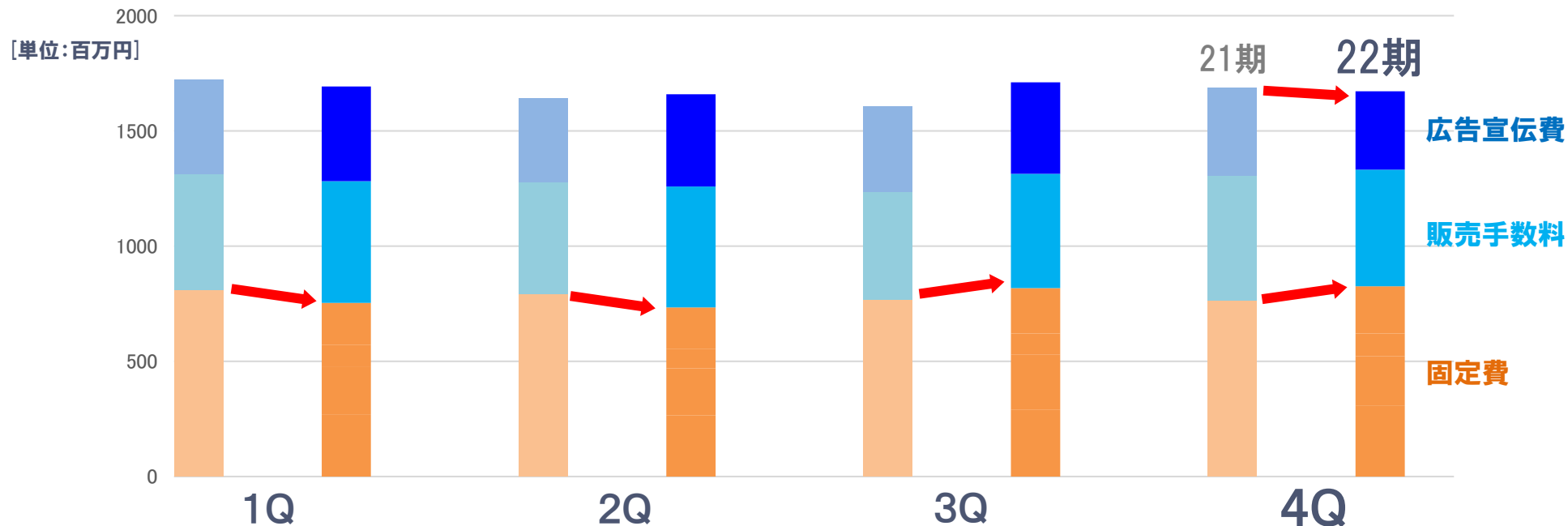
QonQで日女が復調し、増収・黒転！

絶好調の前年4Q比では減収減益だが、新分野(リアイベ・電書・コンシューマ)が約2倍に。



	21期		22期		21期		22期		21期		22期		YonY	QonQ
日本語女性	1,003	1,078	961	1,075	907	947	1,099	1,035	94%	109%				
英語・アジア女性	369	305	340	320	347	355	399	324	81%	91%				
男性	249	320	255	317	256	306	274	257	94%	84%				
リアイベ	24	40	28	35	10	44	19	35	189%	81%				
電書・動画・コンシュ	4	17	10	14	5	29	20	39	189%	135%				
売上合計	1,651	1,762	1,595	1,763	1,526	1,683	1,813	1,692	93%	101%				
営業	△74	67	△50	102	△84	△29	123	18	15%	-				

労務費が一時増も、広告費のコントロールにより経費全体では減少。



		21期	22期	21期	22期	21期	22期	21期	22期	YonY	QonQ
PA費※	広告宣伝費	409	411	365	400	371	397	381	340	89%	86%
	販売手数料	504	528	485	525	469	496	545	506	93%	102%
固定費	労務費	282	268	271	266	292	289	274	309	113%	107%
	外注費	203	207	192	204	178	241	202	214	106%	89%
	その他	326	279	330	265	298	288	287	303	106%	105%
	小計	812	755	794	735	770	819	763	827	108%	101%
経費合計		1,726	1,694	1,645	1,661	1,610	1,713	1,690	1,673	99%	98%

※Platorm&Advertising

収益改善・増資により、総資産は約5億増加。

貸借対照表

[単位:百万円]

	今期末	前期末	前期末比
流動資産	2,896	2,652	109%
固定資産	617	351	175%
資産	3,513	3,004	117%
流動負債	761	719	106%
固定負債	113	—	—
負債	875	719	122%
株主資本	2,611	2,265	115%
その他の包括利益累計額	19	11	164%
新株予約権	6	7	88%
純資産	2,637	2,285	115%
負債純資産	3,513	3,004	117%

キャッシュ・フロー計算書

[単位:百万円]

	今期	前期
営業活動CF	232	△223
投資活動CF	△259	△32
財務活動CF	329	441
現金及び現金同等物の増減額	308	184
現金及び現金同等物の期末残高	1,839	1,530

利益剰余金の増加 及び
第8回 新株予約権行使
による増加

税金等調整前 当期純利益の改善
今期: 177百万円
前期: △157百万円



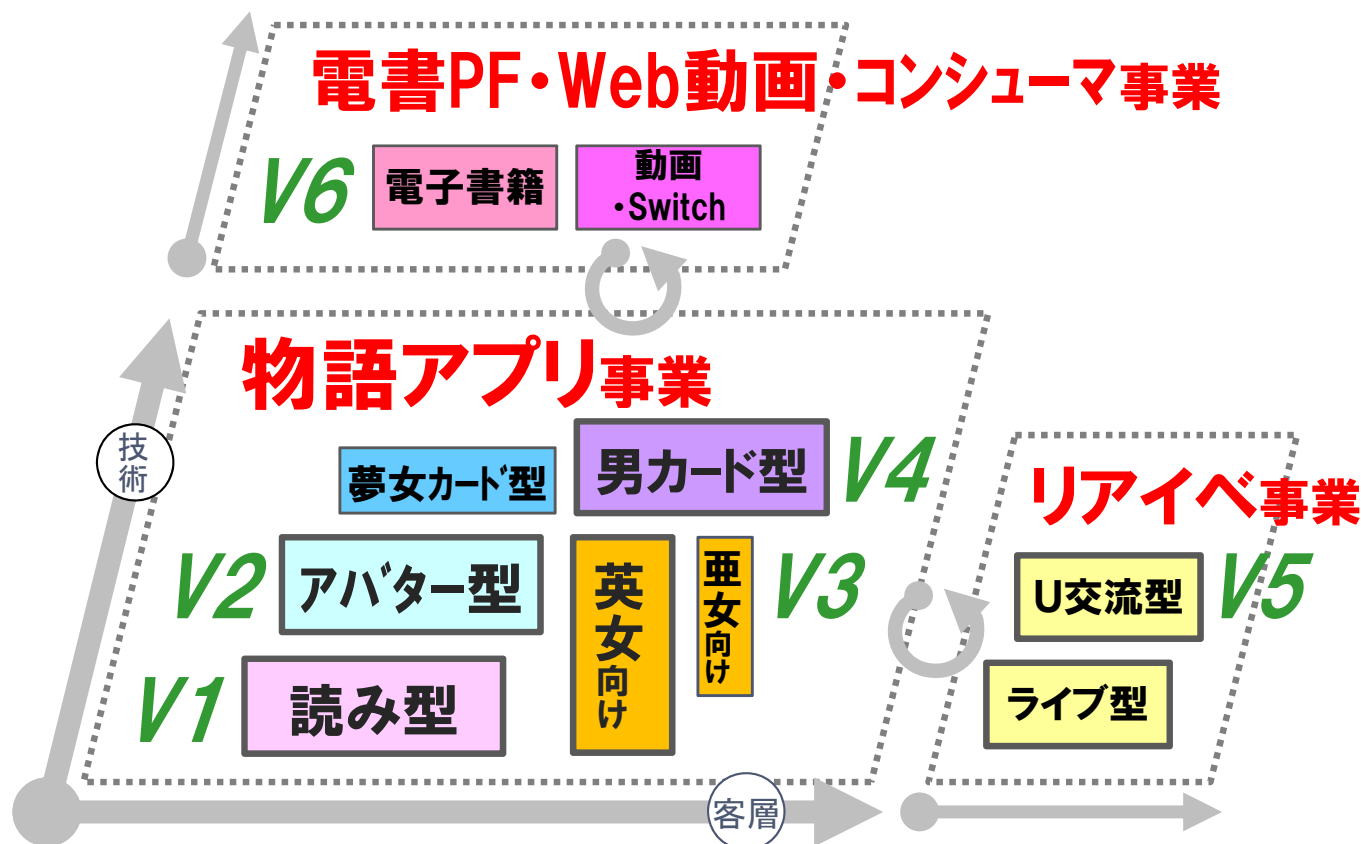
当面の

成長戦略

「物語アプリ」に成長要素を取り込み、成長する！

3つの
戦略

1. 物語アプリ×進化 (アプリ進化戦略)
2. 物語アプリ×リアイベ (ファンダム戦略)
3. 物語ノウハウ×成長市場 (多角化戦略)



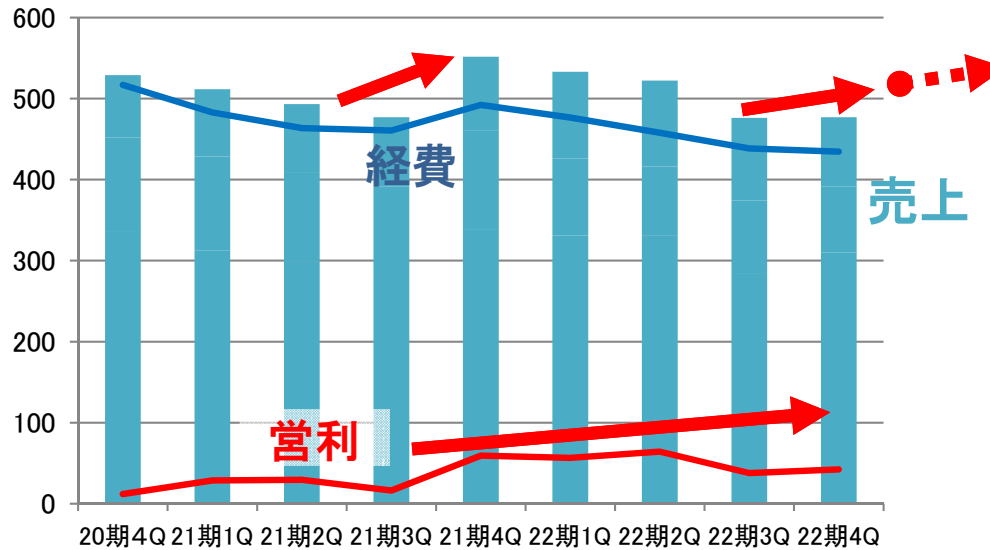
Vx: 特定ノウハウごとに疑似・事業会社を設置

■ 現行タイトル/育成・新分野の状況

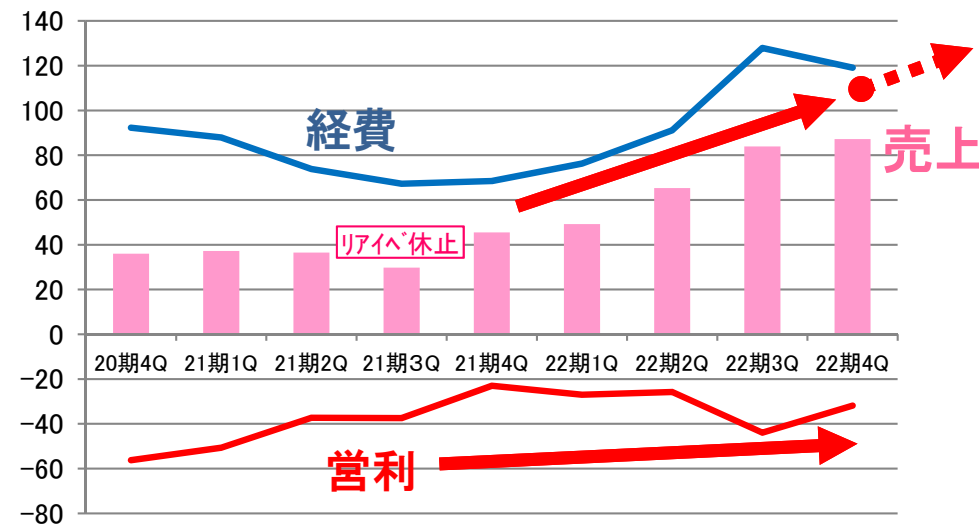
マルチ
多角化が深化。「多タイトル×多分野」の強みを追求する！



現行タイトル



育成タイトル・新分野



当面の注力



① 日女再成長
日女アプリ×ファンダム



② 新分野投資
電子書籍、Switch

※上記グラフの売上、経費及び営利は管理会計ベースのものであり、月次の平均値となります。単位は百万円です。

■ 注力① 日女アプリ×ファンダム への投資

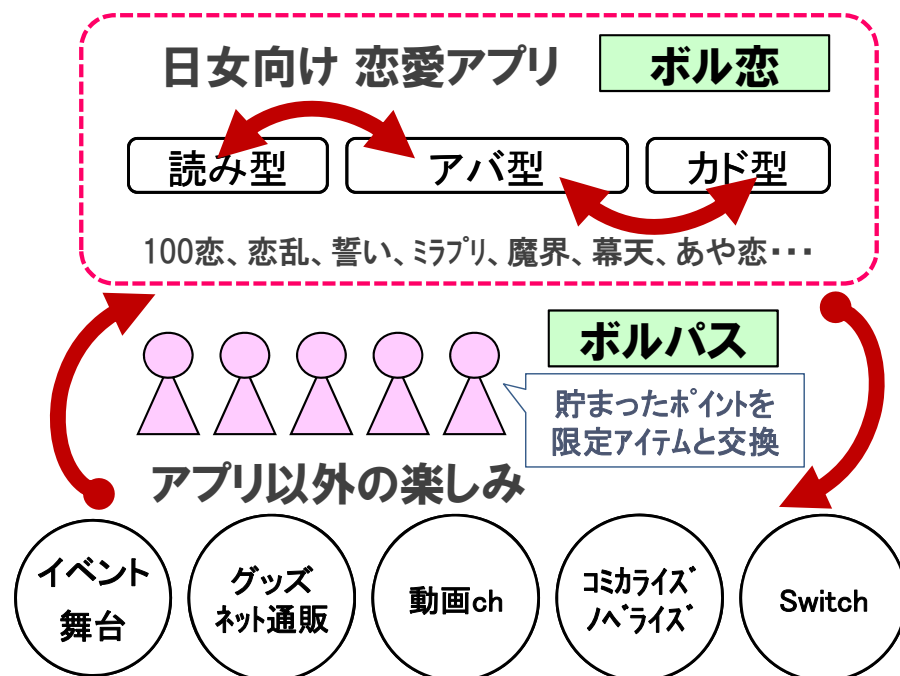
イベント・グッズ・コミカライズの充実で、日女アプリの「ファンダム」を醸成する。

ファンダム醸成

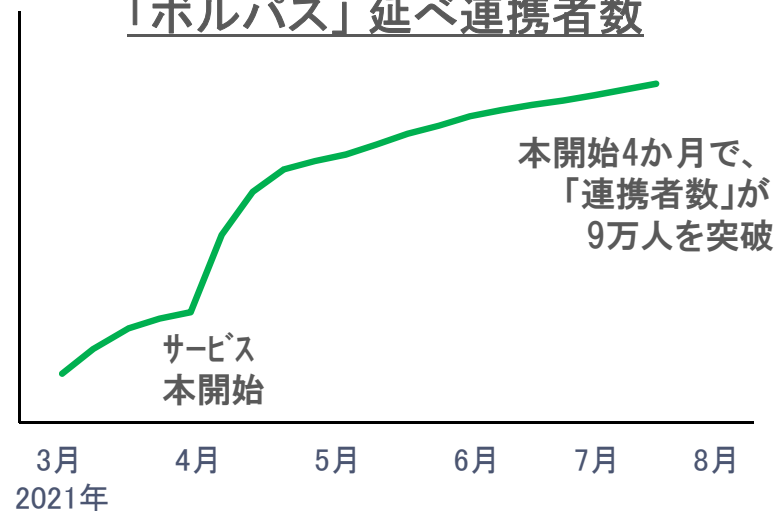
投資予定：250百万円

ユーザーの楽しみを増やし、LTV向上を狙う

- ・イベント・グッズ・動画・コミックなど、アプリ以外の楽しみを提供。
- ・限定アイテムなど、ポイントを貯める楽しみを提供。



「ボルパス」延べ連携者数



ファンダム：ボルテージコンテンツに共感・応援するファン集団
ボル恋：ボルテージの恋愛ドラマシリーズの総称
ボルパス：毎日の胸キュンが貯まる会員ポイントサービス

* 投資予定は、事業開始から黒字化までの累損予測額

■ 注力② 新分野への投資

事業開始1～2年、実績とノウハウを着実に積上げ！

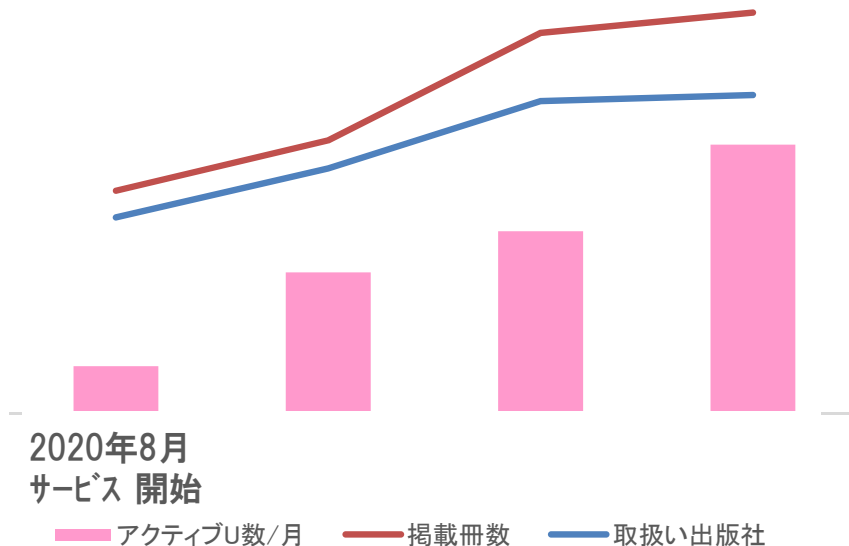
電子書籍 事業

投資予定：300百万円

電コミストア「ぼるコミ」は、アクティブU数が増加。
電コミレーベル「オトナシンデレラ」は、販売拡大フェーズへ。
・開始1年で27作品を制作。大型ストアへの販路を拡大中。

「ぼるコミ」アクティブU数の推移

・開始1年で10万人を獲得。掲載冊数は22万冊。



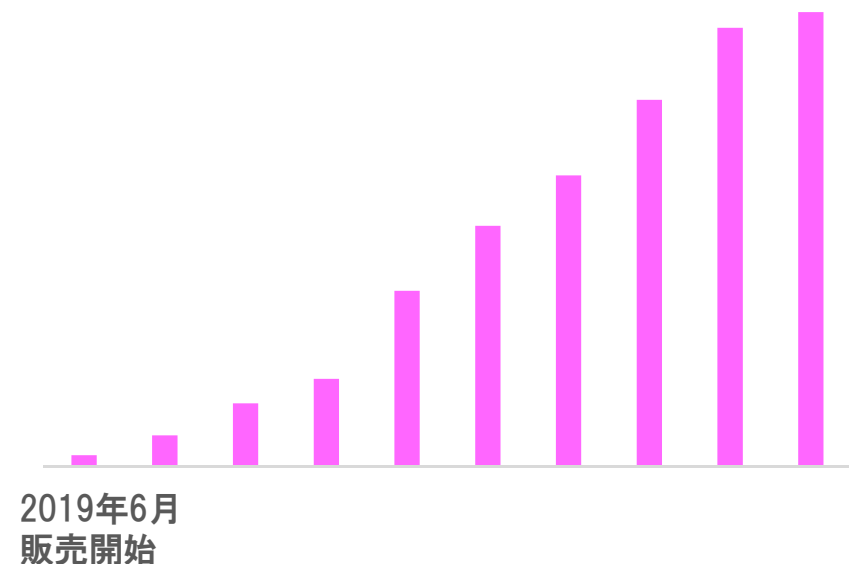
Switch 事業

投資予定：200百万円

2020年5月に累黒を達成。
次の投資フェーズへ。

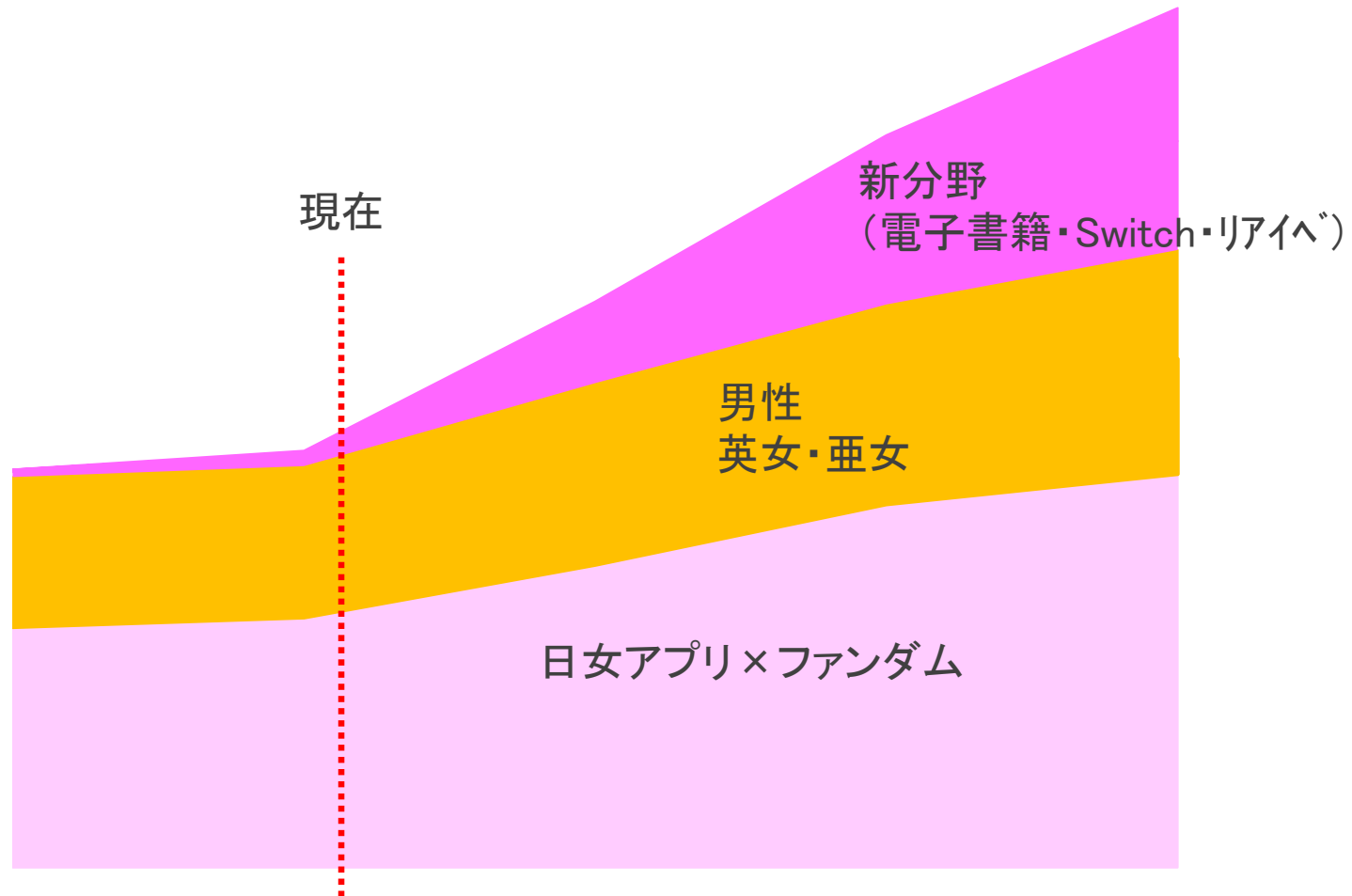
Switchタイトル 販売DL数

・開始2年で、4万DLを突破。



* 投資予定は、事業開始から黒字化までの累損予測額
* 上記グラフは管理会計ベースのものです。

物語作りの強みを活かし、「日女再成長＋新分野」で事業拡大！



※上記グラフはイメージであり、業績予想等を示すものではありません

23期、P/Lに影響する会計基準及び費用計上ルールの変更あり。

1) 売上計上タイミングの変更

新しい「収益認識に関する会計基準」に従い、売上計上を、「課金」時から「消費」時に変更。

	22期以前	23期以降
売上計上タイミング	ユーザーが、アプリ内通貨を購入＝「課金」したとき	ユーザーが、アプリ内通貨をアイテムと交換＝「消費」したとき ※通貨の未消費分は、約12か月後に売上計上する(注)
PF手数料	アプリ内通貨を購入＝「課金」したときに、課金額の約30%(手数料率)	

売上への影響: 短期的(特に今1Q)に、計上売上の後ろ倒し(数%)が予想される。ただし、1年半ほどで相殺される。

営利への影響: PF手数料は「課金」時計上のままとなるため、短期的(特に今1Q)に営利が圧迫される。1年半ほどで相殺。

(注)ユーザーの最終アクセスから1年以上経過した場合

2) 賞与引当ルールの変更

経費平準化のため、毎月の賞与引当金を、「半期ごとに」から「通期で」定額に変更。

	22期以前	23期以降
毎月の賞与引当額	「半期ごと」に一定額を設定	「通期で」一定額を設定
	下期に多めに引当てていた。	労務費が、従来より、 上期は増加、下期は減少する見込み *ただし、4Qは、支給額との差額調整あり

* 本頁に記載の変更により業績に大きく影響を与える場合には、必要に応じ適時、開示いたします

■ 東証 新市場区分への対応について



既存事業の価値向上、新分野への積極投資により事業規模を拡大することで、
「時価総額」向上を図り、最上位「プライム市場」を目指す！

当社の状況と移行先市場の基準（6/30時点※）

	ボルテージ	適合 状況	プライム市場	スタンダード市場
株主数	5,484 人	—	—	400人
流通株式数	44,542単位	○	20,000単位	2,000単位
流通株式時価総額	24.5億円	×	100億円	10億円
流通株式比率	72.6%	○	35%	25%
売買代金	1.91億円	○	0.2億円	—

※7/9に東京証券取引所より通知された内容であり、株主数、流通株式数(比率)は2020年6月30日時点の数値となります。

※所定の手続きにより、一定期間、経過措置が適用されます。その際のプライム市場の流通株式時価総額の基準は10億円となります。

今後、既存事業の価値向上と M&A を含む新分野への積極投資により事業規模を拡大し、積極的な IR 活動、コーポレートガバナンスの一層の充実等に取り組むことで、「流通株式時価総額」基準の達成を目指してまいります。

■ 株主還元（剰余金の配当）



黒字回復により、復配！ 配当性向は31%。

◇配当に関する基本方針

内部留保の確保は、当社が将来行う事業拡張や体質強化のため欠かせません。

株主の皆様には、内部留保とバランスの取れた利益還元を行ってまいります。

具体的には、配当性向を考慮しつつ、配当金額の長期安定性も重視し、配当金を決定いたします。

	決定額 (FY2021)	前期実績 (FY2020)
基準日	2021年6月30日	2020年6月30日
1株あたり配当金	8円	0円
配当金総額	51,376,752円	—
連結配当性向※	31%	—
効力発生日	2021年9月27日	—

◇過去の配当実績

	13期	14期	15期	16期	17期	18期	19期	20期	21期	22期
配当金	19円	19円	19円	15円	15円	10円	無配	無配	無配	8円
連結配当性向※	18%	67%	33%	33%	37%	211%	—	—	—	31%
配当金総額	9,448万	9,564万	9,719万	7,732万	7,793万	5,106万	0	0	0	5,137万
連結売上	80.6億	90.8億	100.8億	105.9億	112.1億	88.2億	73.9億	71.1億	65.8億	69.0億
連結純利益	5.1億	1.4億	2.9億	2.3億	2.1億	0.24億	△13.2億	△3.5億	△1.6億	1.6億

※小数点以下 四捨五入



事業別の 取り組み

■ 物語アプリ事業①～日女向け～

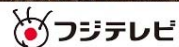
「100シーンの恋+」

フジテレビ系7月期木曜劇場

「推しの王子様」とタイアップ！



7月15日スタート 毎週木曜 10時 初回15分拡大



乙女ゲーム会社が舞台のドラマ内にてゲーム協力。

ドラマで比嘉愛未さん演じる主人公・日高泉美が、企画制作し大ヒットした乙女ゲーム「ラブ・マイ・ペガサス」を、ボルテージが制作。

「100シーンの恋+」内でプレイ可能。毎週無料配信。
渡邊圭祐さんに外見がそっくりの完璧美形なケント様との恋が楽しめるという好評。

タイアップをきっかけに集客を強化し、幅広い認知を狙う。



推しの王子様 に登場するケント様のゲーム!

「鏡の中のプリンセス Love Palace」

5月 6周年企画実施



アバター機能リニューアルや、5ヵ月連続長編ストーリー配信など、10大企画を実施。

「誓いのキスは突然に Love Ring」

6月 8周年企画実施



結婚式がテーマのイベントなどで盛り上げ。ボルパスでの応援キャンペーンも。

「Love365」

6月 新作配信「Oops,I Said Yes?!」



「100恋+」で人気の「うっかり婚」の英語翻訳版。早速翻訳版として登場。(6月時点)

「六本木サディスティックナイト」

7月 スペシャルイラストコラボ実施



初の人気イラストレータとのコラボ。6周年に向け、今後も継続的に実施予定。

6月「ボルフェスSHOP」開催（東京）



ポップアップショップとオンライン会場がオープン!

年1回のタイトル横断の大型イベント。
緊急事態宣言を受け、大阪を中止し、東京のみで開催。

グッズ販売は、店舗・オンラインとも好調で、
昨年の約1.5倍を達成。



7月 アニドル「キュアステ・Clarity単独ミニライブ」(東京)



ライブハウスでの小規模ステージ+グッズ販売。
コロナ対策を徹底しつつ、ファンの熱量を維持。

※9月開催予定だった舞台「アニドルカラス・キュアステージ -Jump to the Future-」は、
コロナ感染拡大の深刻化を受け公演延期を発表。

Switch移植版

5月「至極の男～もう一度愛される夜 by100シーンの恋+」発売



「100シーンの恋+」の人気タイトルを移植し、初動好調！
セール実施により既存タイトルも好調に推移。

恋愛チャット小説アプリ「キスマイル」 5月 キスマイル大賞作品を書籍化



アプリ内コンテストの大賞作品を書籍化。
人気声優によるドラマCD付で、アプリの盛り上げを図る。

電コミストア「ぼるコミ」

8月 1周年&ビューアアプリ配信開始



ブラウザ版で購入した作品が読めるビューアアプリの配信を開始。
サービス開始1周年の感謝セールやキャンペーンを実施。

電コミレーベル「otona シンデレラ」／出版社ライセンスアウト



連載作品は27作品、配信先ストアは28書店に拡大。
ボル恋原作とオリジナル作品の2本柱でヒット作品を狙う。

7月 集英社デジタルマーガレットにて、コミカライズ



A blue diamond shape containing the Roman numeral "IV" in white, bold, sans-serif font.

APPENDIX

会社紹介

社名	株式会社ボルテージ
代表者	代表取締役社長 津谷祐司
経営理念・ビジョン	「アート&ビジネス」で世界に貢献する 「恋愛と戦いのドラマ」で、人々の「生活を盛り上げる」 「自発と責任」で、自律し成長する個人・組織になる
設立	1999年9月
上場日	東証1部 : 2011年6月 東証マザーズ : 2010年6月
資本金	1,250百万円 (2021年6月末時点)
従業員数	238名※ (2021年6月末時点) ※臨時雇用者(契約社員、アルバイト、派遣社員)を含まない
子会社	海外 : Voltage Entertainment USA, Inc. 国内 : (株)ボルテージVR、(株)ボルピクチャーズ

市場変化に合わせて、客層・技術を拡張してきた。

2019「アジア女性向け」「電子書籍事業」
「ブラウザ向け」「コンシューマ展開」開始

当社の強みを活かし、多角展開を目指す。

2019 創業20周年

2017「イベント・ライツ展開」本格化

アプリとリアルの相乗効果を狙う。

2018「恋アプ」100タイトル達成

2013「男性向け」開始

2011「英女向け」開始

コンテンツのターゲットを拡大し、
さらなる収益拡大に成功。

2012 米国子会社「SFスタジオ」設立

2011 東証一部へ市場変更

2010 マザーズ[®]上場

2006「日女向け」開始

「日本語女性」にターゲットを絞り、
現「恋愛ドラマアプリ」シリーズを開始。
大ヒットを記録し急成長！

1999 創業

事業区分 (23期1Q以降)

区分		分類	主要タイトル
物語アプリ	日女	読み物型	100恋+、ダウト
		アバター型	恋乱、誓い、シンデ、ミラプリ王子、魔界、幕天、2LDK
		カード型	あや恋
		声優型	アニドル
	英・亜女	読み物型	Love365、Lovestruck タイ・中国・台湾向け
	男性	カード型	六本木
	リアイベ	ユーザー交流型	ボルフエス、コラボカフェ
ライブ型		2.5次元舞台 ファンミーティング	
電書・動画 ・コンシューマ	電書	キスマイル、ぼるコミ、 otona シンデレラ	
	動画	アニドルTV番組・YouTube	
	コンシューマ	Nintendo Switch向け	

ボルテージの強み

1. 物語アプリ制作力

2. 女性ニーズの把握

商品

販売

組織

3. 自律的なPDCA

グローバル展開

	日本	英語	中国	香港・台湾	東南アジア	欧州
100恋+	○	○ Love3	—	—	—	○ Love3
ダウト	○	○ Liar!	○ 掲穿	○ Doubt	—	—
恋乱	○	○ Samurai	—	—	—	—
魔界	○	○ Darkness	—	—	—	—
あや恋	○	○ Ayakashi	—	—	タイ○ Ayakashi	—
アニドル	○	—	—	—	—	—
LoveST	—	○ LoveST	—	—	—	○ LoveST

*「Switch」向けタイトルは含まない

ファンダム展開 (今期予定)

ユーザ交流 (オンライン代・併)	舞台 (オンライン代・併)	動画
○ Shop・フェス	○ 朗読劇	○ ニコニコ動画
—	—	—
○ Shop・フェス	—	—
○ Shop・フェス	—	—
○ Shop・フェス	—	—
○ Shop・フェス	○ 2.5舞台・ファンミ	○ TV・Youtube
—	—	—

ボルテージは、持続可能な世界の実現に向け、SDGsに積極的に取り組んでまいります。

当社の取り組み

環境(Environment)

- ・ペーパーレス化
- ・紙類のリサイクル

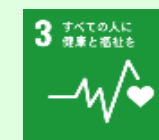
社会(Social)

- ・学生訪問受け入れ
- ・柔軟な勤務体系と女性管理職の活躍

ガバナンス(Governance)

- ・コンプライアンス/リスク管理体制の構築・維持
- ・各種 通達・報告窓口の設置
- ・株主様との関係性構築(IR担当、お問合せ窓口設置)

該当するSDGsの目標



「女性が活躍できる組織づくり」に注力しています。

実績

日経WOMAN 企業の女性活用度調査2021

総合:140位

「情報・通信」業内:21位

	総合	「情報・通信」業
2021	140位	21位
2020	152位	24位
2019	206位	25位
2018	198位	22位

女性が働きやすい企業をランキングする日経WOMAN主催企業の女性活用度調査2021にて総合140位、情報・通信」業21位にランクイン。

Forbes JAPAN WOMEN AWARD 2017

“従業員規模300名以上1,000名未満の部”
5位受賞



意欲ある女性が働きやすい環境作りを積極的に行っている企業を表彰するアワード。

女性管理職比率

全国平均7.8%に対し46%※

	2017年度	2018年度	2019年度
女性	19人	14人	13人
全体	46人	32人	28人
比率 (女性/全体)	41%	44%	46%

※2020年8月17日 株式会社帝国データバンク
「女性登用に対する企業の意識調査」より

その他の取り組み

- ・時間短縮勤務
- ・子どもの看護休暇
- ・早期復帰支度金
- ・チャイルドサポート休暇
- ・ママランチ会
- ・病後児保育施設利用料補助

詳細は当社ホームページをご覧ください

<https://www.voltage.co.jp/recruit/woman/>

用語	意味
読み物型	ストーリーを楽しむことがメインとなるタイプのアプリ。
アバター型	ストーリーをメインに、アバターなどのゲーム性を組み合わせたタイプのアプリ。
カード型	カードの収集・育成要素を持つタイプのアプリ。
声優型	アプリ運用と並行し、声優陣を起用したリアルイベントやwebメディア露出等を積極的に展開するタイプのアプリ。
ファンダム	作品へのポジティブな深い感情的なつながりから生まれたファン文化。 当社グループのタイトルを消費するだけでなく、共感・応援するファン集団を指す。
LTV	Life Time Valueの略。ある顧客から生涯に渡って得られる利益を指す。
イベント・ライツ 展開	当社のタイトルIPを用いたアプリ外での展開。 主に、舞台・コラボカフェなどのリアルイベントの実施や、グッズ販売、映画化・CD販売などの映像・音楽展開に分類される。

株式会社ボルテージ



- ・本資料には将来の予測に関する記述が含まれておりますが、それらの記述は、資料作成時点で入手可能な情報に基づき判断したものであり、その情報の正確性を保証するものではありません。様々な要因の変化等により、実際の業績とは異なる可能性がありますことを御承知おき願います。
- ・本資料の作成に当たっては、記載されている情報に誤り・遺漏等が無いよう細心の注意を払っておりますが、その情報の正確性及び完全性を保証するものではありません。
- ・本資料で記載されている会社名・商品名・サービス名は、各社の商標または登録商標です。